

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan zaman dan teknologi di era globalisasi mempengaruhi tingkat pertumbuhan dan pengembangan dalam dunia bisnis, adanya pengembangan globalisasi ini meningkatnya transaksi internasional (*Cross border transaction*). Banyak perusahaan, yang sebelumnya berskala nasional menjadi berskala multinasional dengan melakukan kegiatan tidak hanya didalam satu negara melainkan dengan berbagai negara (Setyaningrum, 2020).

Perusahaan multinasional (*Multi Nasional Corporation* atau MNC) merupakan perusahaan yang berkembang dan beroperasi di berbagai negara. Perusahaan multinasional sering melakukan transaksi dengan perusahaan relasinya di berbagai negara dengan tujuan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, transaksi ini dapat terjadi dengan hubungan istimewa, baik itu karena penggunaan teknologi, penyertaan modal saham, atau pengendalian manajemen (Dewi, 2020).

Pada perusahaan multinasional transaksi antar anggota atau divisi maupun antar perusahaan, dilakukan karena adanya hubungan istimewa. Menurut PSAK No.7 Tahun 2010, tentang pengungkapan pihak-pihak berelasi, suatu pihak dianggap memiliki hubungan istimewa jika salah satu pihak memiliki kemampuan untuk mengontrol pihak lain dalam hal pengambilan keputusan keuangan dan bisnis (Azrilya, 2023).

Hubungan istimewa juga di atur dalam Undang – Undang Perpajakan untuk *transfer pricing* yang memiliki transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa yaitu pada pasal 18 Ayat 4 yang menyatakan bahwa wajib pajak memiliki penyertaan modal tidak langsung atau langsung paling kecil 25% terhadap wajib pajak lainnya, dan terdapat hubungan keluarga sedarah atau semenda (Azrilya, 2023).

Perusahaan multinasional melakukan transaksi dengan sesama anggota (divisi) yang memiliki hubungan istimewa dengan menjual barang, jasa dan aset tidak berwujud kemudian melakukan kesepakatan dalam menentukan harga transaksi. Penentuan harga dari transaksi – transaksi dari hubungan khusus ini disebut dengan *transfer pricing*. *Transfer Pricing* merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan (Setyaningrum, 2020).

Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD), *Transfer Pricing* (harga transfer) merupakan transaksi yang dilakukan antara pihak perusahaan afiliasi yang terintegrasi di bawah manajemen yang sama untuk menentukan harga yang paling tinggi atau paling rendah yang harus dibayarkan. Hal ini dilakukan karena beban pajak terutang perusahaan akan meningkat seiring dengan laba yang dilaporkannya (Justice 2020).

Pada awalnya, perusahaan menggunakan *transfer pricing* untuk mengevaluasi kemampuan setiap divisi dan departemennya. Namun, ketika digunakan, *transfer pricing* digunakan oleh perusahaan multinasional untuk

mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan dengan memanipulasi harga transfer dengan perusahaan yang memiliki ikatan istimewa. Metode ini memungkinkan perusahaan multinasional menghindari pajak dengan mengalihkan keuntungan mereka ke anak perusahaan yang berlokasi di negara-negara dengan biaya pajak rendah, tanpa mengungkapkan berapa sebenarnya keuntungan yang diperoleh di negara asalnya. Karena itu, perusahaan membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya (Fadilla & Budiantara, 2023).

Perusahaan multinasional sering menggunakan *transfer pricing* untuk memperbesar laba dengan menjual barang atau jasa ke perusahaan afiliasi dengan harga lebih rendah atau lebih tinggi dari harga pasar yang wajar, sehingga beban operasional salah satu afiliasi terlihat lebih besar atau lebih kecil untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar atau lebih kecil. *Transfer Pricing* dilakukan untuk menghindari hukum, ini dilakukan agar tidak melanggar undang-undang dan peraturan di negara tempat perusahaan beroperasi. Namun, tidak jarang perusahaan multinasional melakukannya, pada catatan atas laporan keuangan perusahaan dapat menjadi salah satu indikasi dalam melihat adanya praktik *transfer pricing* karena adanya hubungan transaksi istimewa (Sonya, 2022).

Salah satu masalah penting saat ini yang dihadapi oleh seluruh dunia yang terhubung dalam jaringan perdagangan internasional adalah *transfer pricing*. Banyak bisnis sering menggunakan metode ini untuk meningkatkan keuntungan mereka dan mengurangi pajak karena seperti yang dilaporkan pada laporan *State of Tax Justice 2020*, laporan ini melaporkan bahwa perusahaan multinasional mengalihkan keuntungan senilai \$ 1,38 triliun ke negara bebas pajak setiap

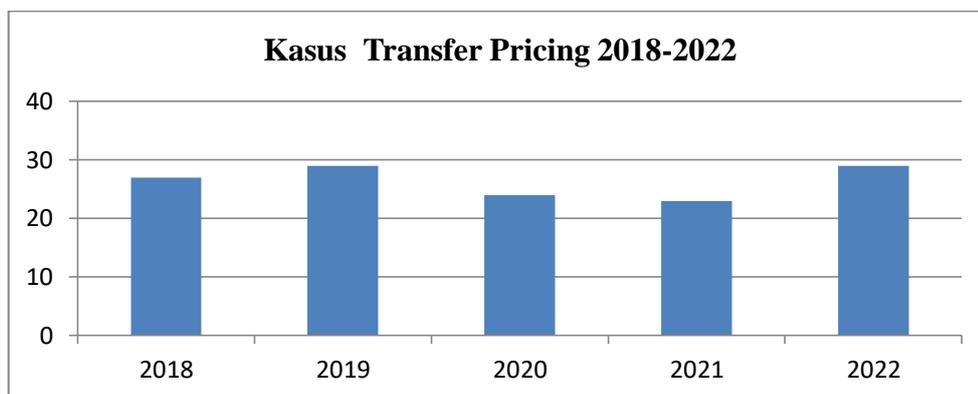
tahunnya, sehingga menyebabkan pemerintah di seluruh dunia kehilangan pendapatan pajak langsung sebesar \$ 245 miliar pertahun. Laporan ini memperkirakan hilangnya pendapatan pajak langsung sebesar \$ 182 miliar akibat penghindaran pajak swasta di luar negeri, yang semuanya dapat dikaitkan dengan masing-masing negara (Justice, 2020) .

Sejalan dengan pernyataan tersebut kasus perusahaan Mc Donald's di Prancis merupakan salah satu perusahaan yang melakukan kecurangan dengan menyalah gunakan *transfer pricing*. Perusahaan makanan cepat saji asal AS ini setuju untuk membayar otoritas pajak Prancis ('le fisc') €1,25 miliar (\$1,31 miliar). Perusahaan tersebut diduga menghindari pajak sebesar €469 juta dari tahun 2009 hingga 2020 melalui transaksi di Luksemburg dan Swiss serta di Delaware, perusahaan ini tidak mencatat keuntungan meskipun telah mengalami pertumbuhan selama bertahun-tahun. Menurut lembaga peradilan Perancis, *Parquet National Financier*, royalti meningkat dari 5% menjadi 10% pada tahun 2009. Hal ini memungkinkan restoran mengalihkan keuntungan mereka ke negara lain dan menghindari pembayaran semua pajaknya. Perusahaan ini di denda sebesar €508 juta. Penyelesaian tersebut sudah mencakup denda kepentingan umum sebesar €508 juta sebagai pajak dan denda, serta denda lainnya (www.internationaltaxreview.com).

Selain di dunia Menurut penelitian Justice, 2020 tentang “*Tax Justice In The Time Of Covid-19*” mengatakan bahwa Indonesia juga diperkirakan mengalami kerugian tahunan sebesar 4.86 miliar dolar AS sebagai akibat dari penghindaran pajak. Berdasarkan kurs rupiah saat penutupan di pasar spot senin

(22/11/2020), jumlah tersebut setara dengan Rp. 68.7 triliun, laporan ini menyatakan bahwa sebagian besar dari total 4.78 miliar dolar AS, atau Rp 67.6 triliun, berasal dari penghindaran pajak korporasi di Indonesia. Meskipun demikian, kewajiban pajak individu sebesar 78,83 juta dolar AS, atau sekitar Rp 1.1 triliun, menjadi sumber sisanya.

Berikut ini adalah data kasus *transfer pricing* di Indonesia dalam *The Mutual Agreement Procedure (MAP)* Menurut *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)* dari tahun 2018 - 2022:



Gambar 1.1 Kasus Transfer Pricing di Indonesia (2018-2022)

Sumber : www.oecd.org

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa kasus *transfer pricing* di Indonesia berfluktuasi setiap tahunnya pada tahun 2018 sebanyak 27 kasus kemudian pada tahun 2019 kasus ini meningkat menjadi 29 kasus, pada tahun 2020 menurun menjadi 24 kasus begitu juga pada tahun 2021 turun menjadi 23 kasus dan pada tahun 2022 mengalami kenaikan kembali menjadi 29 kasus.

Banyak faktor yang mempengaruhi terjadinya *transfer pricing* salah satu faktor utama dalam melakukan *transfer pricing* adalah *Debt Covenant*. *Debt Covenant*, juga dikenal sebagai "perjanjian utang", merupakan perjanjian yang

mengatur hubungan antara peminjam dan penerima pinjaman. Tujuan dari perjanjian ini ialah untuk melindungi peminjam dari tindakan manajemen terhadap kreditor, seperti memberikan ekuitas di bawah tingkat yang wajar atau memberikan pembagian deviden yang berlebihan (Wiharja & Sutandi, 2023).

Sesuai dengan teori akuntansi positif pada *the debt covenant hypothesis*, hipotesis ini berkaitan dengan kesepakatan dalam perjanjian hutang. Perusahaan yang mempunyai skala hutang yang tinggi cenderung memilih metode akuntansi yang mampu meningkatkan keuntungan. Perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mendapatkan dana tambahan dari pihak kreditor dan memiliki risiko dalam melanggar perjanjian hutang. Jika perusahaan menghadapi pelanggaran yang berdasarkan kesepakatan hutang, maka perusahaan cenderung semakin besar menggunakan metode akuntansi dengan memindahkan keuntungan yang dilaporkan dari masa mendatang ke masa sekarang (Azrilya, 2023).

Semakin besar hutang atau modal ekuitas perusahaan yang memperlihatkan kerentanan perusahaan mengenai batasan-batasan dalam perjanjian hutang maka semakin tinggi kemungkinan pelanggaran kontrak serta biaya kelalaian teknis, sehingga manajer lebih cenderung menggunakan metode akuntansi yang mampu meningkatkan keuntungan. Salah satunya dengan menerapkan praktik *transfer pricing*, karena keuntungan yang dilaporkan semakin bertambah akan mengurangi kelalaian teknis. Perusahaan dengan rasio hutang yang tinggi menginginkan kenaikan laba dengan memilih kebijakan akuntansi melalui *transfer pricing* untuk meningkatkan labanya. Dalam hal ini, perusahaan

memindahkan labanya ke negara dengan tarif pajak rendah untuk mendapatkan laba yang tinggi karena tidak terpotong pajak yang tinggi (Setyaningrum, 2020).

Kasus perusahaan Chevron Australia Holding Pty.Ltd (CAHPL) merupakan kasus kecurangan yang memanfaatkan perjanjian pinjaman (utang) untuk menghasilkan laba dan meminimalisir jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan melalui *transfer pricing*, CAHPL mengalami kalah banding di pengadilan Federal Australia (*Federal Court Of Australia*) atas perjanjian pinjaman intra nasional sebesar US 2,5 miliar yang dilakukan antar CAHPL dengan anak perusahaannya di Amerika Serikat *Chevron Texaco Funding Corporation* (CFC), dengan bunga yang harus di bayarkan sebesar 9% dan tanpa jaminan, dimana pinjaman tersebut untuk tujuan pendanaan dan pengembangan cadangan gas di lepas Australia Barat. CFC dalam hal ini juga mendapatkan pinjaman dari pasar terbuka dengan tingkat bunga sebesar 1,2%. Hal ini menjadi fokus utama ATO (*Australian Taxation Office*), kantor pajak Australia yang menduga bahwa adanya kasus pemanfaatan pinjaman intra-company sebagai salah satu cara mengalihkan keuntungan ke luar negeri dan *aggressive tax avoidance* atas pendapatan di Australia. Dalam hal ini CHAPL tidak dapat menunjukkan bahwa bunga yang di bayarkan berdasarkan *Credit facility agreement* sesuai prinsip *arm's length* murni dan terbukti melanggar ketentuan *transfer pricing*. Dengan kecurangan yang dilakukan oleh perusahaan CAHPL didenda oleh otoritas pajak sebesar US 340 juta atas pemanfaatan transaksi pinjaman intara- grup dengan CFC yang di tetapkan sebagai transaksi tidak wajar dan terindikasi terhadap adanya pengalihan laba dari Australia ke Amerika Serikat. (www.news.ddtc.co.id).

Penelitian mengenai *debt covenant* telah dilakukan sebelumnya pada penelitian Aramdiany & Andriana (2021), Fauzizah & Poerwati (2023), dan Wiharja & Sutandi (2023) yang hasil dalam penelitiannya membuktikan bahwa *Debt Covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian ini berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Ginting et al. (2020), Sujana et al (2022), dan Albani & Gunawan, (2023) yang hasil dalam penelitiannya menyatakan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Selain *debt covenant transfer pricing* juga di pengaruhi oleh ukuran perusahaan. Dengan melihat total aktiva atau aset, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan, ukuran perusahaan dapat menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai tahap kedewasaan, di mana arus kasnya positif dan dianggap memiliki prospek yang baik di masa depan. Semakin banyak aset yang dimiliki suatu perusahaan, semakin tinggi tingkat agresivitas *transfer pricing* yang dimilikinya, termasuk proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen (Gracia & Sandra, 2022).

Ukuran perusahaan dapat menunjukkan keseimbangan dan kinerja perusahaan dalam kegiatan ekonominya. Semakin besar suatu perusahaan akan mendorong para direksi untuk mengontrol perusahaan menjadi lebih baik dengan dilakukannya pengendalian terhadap laba, sehingga salah satu caranya menggunakan praktik harga transfer. Perusahaan yang relatif lebih besar mempunyai kecenderungan untuk menunjukkan kemampuan yang memuaskan yang tercermin dalam keuntungan yang besar dengan menggunakan *transfer*

pricing. Sedangkan perusahaan yang lebih kecil akan cenderung menerapkan *transfer pricing* untuk memperkecil beban pajak yang wajib dibayar sehingga keuntungan yang diperoleh lebih besar dan dapat digunakan sebagai operasional atau pembiayaan untuk mengembangkan perusahaan mereka (Indah & fitria, ;12019).

Berikut ini merupakan contoh kasus *transfer pricing* yang memanfaatkan celah atas kepemilikan saham perusahaan yang berkaitan dengan ukuran perusahaan yang di lakukan oleh perusahaan yang dilansir dari www.nasional.kontan.co.id. PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia kasus ini muncul setelah Ditjen Pajak menelusuri transaksi sejak tahun 2003. Sebelum tahun 2003, semua lini bisnis produksi dan distribusi otomotif dilakukan di bawah satu bendera PT Toyota Astra Motor. Dimana Pemilik saham pada perusahaan ini terdiri dari ada dua yaitu, PT Astra International Tbk (51 persen) dan Toyota Motor Corporation Jepang (49 persen). Pada pertengahan 2003, Astra menjual sebagian besar sahamnya di Toyota Astra Motor kepada Toyota Motor Corporation Jepang. Alasannya, Astra punya utang jatuh tempo yang tak bisa ditangguhkan lagi. Pada akhirnya Toyota Motor Corporation Jepang menguasai 95% saham Toyota Astra Motor yang kemudian nama perusahaan berubah menjadi Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN).

Sementara itu untuk menjalankan fungsi distribusi di pasar domestik Astra dan Toyota Motor Manufacturing Indonesia kemudian mendirikan perusahaan agen tunggal pemegang merek menggunakan nama lama yaitu PT Toyota Astra Motor. Pada perusahaan ATPM yang baru ini Astra menjadi pemegang saham

mayoritas dengan menguasai 51% saham dan sisanya sebesar 49% milik Toyota Motor Corporation Jepang.

Petugas pajak menemukan sejumlah kejanggalan dari pemeriksaan SPT Toyota pada 2005. Pada 2004 misalnya, laba bruto Toyota anjlok lebih dari 30 persen, dari Rp 1,5 triliun (2003) menjadi Rp 950 miliar. Selain itu, rasio gross margin atau perimbangan antara laba kotor dengan tingkat penjualan juga menyusut. Dari sebelumnya 14,59 persen (2003) menjadi hanya 6,58 persen setahun kemudian. Penyebab penurunan pendapatan perusahaan otomotif multinasional tersebut adalah karena Toyota melakukan restrukturisasi mendasar yang dilakukan di tahun 2003 dimana PT Toyota Astra Motor berubah menjadi Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) kemudian membentuk perusahaan ATPM baru dengan nama sama dengan perusahaan lama yaitu PT Toyota Astra Motor.

Setelah restrukturisasi itulah, laba gabungan kedua perusahaan Toyota anjlok. Melorotnya keuntungan Toyota membuat setoran pajaknya pada pemerintah juga berkurang. Sebelumnya, perusahaan ini bisa membayar pajak sampai setengah triliun rupiah. Pada 2004, pasca-restrukturisasi, dua perusahaan Toyota (TMMIN dan TAM) hanya membayar pajak Rp 168 miliar. Dari pemeriksaan Pajak terhadap SPT Toyota pada Tahun Pajak 2005, petugas pajak menemukan sejumlah kejanggalan. Pada Tahun 2004 misalnya, laba bruto Toyota turun lebih dari 30% dari 1,5 triliun Rupiah (Tahun 2003) menjadi 950 Milyar Rupiah (2004). Selain itu, rasio gross margin juga mengalami penurunan dari sebelumnya 14,59% pada tahun 2003 menjadi hanya 6,58% pada tahun 2004.

Dimana sebelum restukturisasi, gross margin PT Toyota Astra Motor mengalami peningkatan 11% hingga 14% per tahun. Namun setelah dilakukan restrukturisasi gross margin Toyota Motor Manufacturing Indonesia hanya sekitar 1,8% hingga 3% per tahun. Sementara pada PT Toyota Astra Motor (perusahaan Agen Tunggal Pemegang Merk yang didirikan setelah restrukturisasi) gross margin mencapai 3,8% hingga 5%. Jika gross margin PT Toyota Astra Motor digabungkan dengan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia persentasenya masih 7% (lebih rendah dibandingkan margin laba kotor sebelum restrukturisasi yang mencapai 14%).

Kebijakan Toyota dengan memilih Singapura sebagai negara perantara penjualan eksportnya menarik untuk diperhatikan. Singapura adalah negara yang mempunyai tarif Pajak Penghasilan korporasi yang paling rendah di Asia Tenggara, yaitu sebesar 15% sampai dengan 17%. Tarif Pajak Penghasilan Korporasi Singapura jauh berada di bawah Indonesia. Hal ini tentunya memberikan insentif kepada perusahaan-perusahaan multinasional seperti Toyota untuk memindahkan pendapatannya dari Indonesia ke Singapura guna meringankan beban pajaknya secara keseluruhan.

Dirjen Pajak menganggap PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan transfer pricing diluar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang ditujukan untuk mengecilkan pembayaran pajaknya di Indonesia. Temuan DJP dari pemeriksaan pajak SPT PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia Tahun Pajak 2007 menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2007 mengekspor 17.181 unit Fortuner ke Singapura. Dari pemeriksaan atas laporan keuangan Toyota, Ditjen

Pajak menemukan bahwa harga pokok penjualan atau *Cost of Good Sold (COGS)* Fortuner itu adalah 161 juta rupiah per unit. Anehnya, dokumen internal Toyota menunjukkan bahwa semua Fortuner itu dijual 3,49% lebih murah. dibandingkan COGS tersebut. Dengan demikian, Toyota Indonesia menanggung kerugian dari penjualan mobil-mobil itu ke Singapura.

Penelitian mengenai ukuran perusahaan sebelumnya telah dilakukan oleh Afifah & Agustina, (2020) dan Adilah et al., (2022). Hasil penelitian ini menyatakan bahwa ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, lain halnya dengan penelitian Wahyudi & Fitriah, (2021) dimana hasil dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*, selain itu pada penelitian yang dilakukan oleh Santioso & Adelia, (2021) hasil dari penelitian ini berbanding terbalik dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Faktor terakhir yang mempengaruhi *transfer pricing* ialah *Effective Tax Rate*. Seperti yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009, pajak berfungsi untuk kebutuhan kas negara dan untuk kesejahteraan rakyat. Akibatnya, pajak memiliki peran penting dalam kelangsungan pembangunan negara. Tarif pajak yang dibayarkan bagi perusahaan disebut ETR (*Effective Tax Rate*) rasio ini menghitung perbandingan beban pajak dibayarkan perusahaan dengan laba sebelum pajak adalah perhitungan tingkat pajak efektif. Nilai ETR

yang rendah menunjukkan bahwa perencanaan pajak telah dilakukan dengan baik (Wiharja & Sutandi, 2023).

Perbedaan tarif pajak antar negara menyebabkan perusahaan memilih untuk melakukan penekanan pajak dengan cara *transfer pricing*. *Transfer pricing* biasa dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual dalam perusahaan dan mentransfer laba ke perusahaan di negara dengan tarif pajak rendah. Jika semakin tinggi tarif pajak di suatu negara, maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan melakukan kegiatan *transfer pricing*. Perusahaan multinasional sering memanfaatkan celah aturan perpajakan untuk melakukan manajemen pajak dengan cara *transfer pricing*. *Transfer pricing* yang dilakukan yaitu dengan memindahkan keuntungan ke perusahaan afiliasi di negara lain, yang mengakibatkan total pajak yang dibayarkan menjadi rendah selanjutnya keuntungan yang diperoleh perusahaan menjadi tinggi (Yumna et al., 2021).

Beberapa kasus yang pernah terjadi di Indonesia pada perusahaan sektor pertambangan yang melakukan *transfer pricing* untuk memperkecil pajak yaitu sebagai berikut:

Perusahaan PT. Adaro diduga menggunakan *transfer pricing* untuk memindahkan pendapatan dan keuntungan ke anak perusahaannya di Singapura yang memiliki tarif pajak lebih rendah 17% dibandingkan dengan Indonesia, PT. Adaro berhasil membayar pajak lebih rendah dari yang seharusnya dibayarkan di Indonesia selama periode 2009–2017 melalui perusahaan asingnya. PT. Adaro berhasil membayar pajak sebesar US\$ 125 juta (Rp 1,75 triliun). PT Adaro

Energy mengurangi pemasukan Indonesia sebesar hampir US\$ 14 juta per tahun, yang seharusnya digunakan untuk kepentingan umum. (www.tribunsumber.com).

Kemudian ada kasus PT Kaltim Prima Coal (KPC), PT Arutmin, .PT Arutmin, yang diduga terlibat dalam pelanggaran pajak pada tahun 2007. Pada tahun 2009, di bawah kepemimpinan mantan Menteri Keuangan Sri Mulyani, Direktorat Jenderal Pajak (Dirjen Pajak) mengungkapkan bahwa Bumi Resources, Kaltim Prima Coal (KPC), dan Arutmin terindikasi menghindari pajak senilai Rp 2,176 triliun. Laporan Ditjen Pajak menunjukkan bahwa KPC menanggung tunggakan pajak senilai Rp 1,5 triliun, dan Arutmin menanggung tunggakan senilai Rp.300 miliar (www.tribunsumber.com).

Penelitian mengenai *effective tax rate* sebelumnya telah dilakukan oleh Sarifah et al., (2019) dan Hertanto et al., (2023) hasil dalam penelitian ini menyatakan bahwa *effective tax rate* berpengaruh terhadap *transfer pricing* penelitian tersebut berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan Putri, (2023) dan penelitian Wiharja & Sutandi, (2023) yang hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa *effective tax rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur apakah *debt covenant*, ukuran perusahaan dan *effective tax rate* dapat mempengaruhi *transfer pricing* pada perusahaan pertambangan sub sektor batu bara periode 2018-2023. Dimana meskipun terdapat peraturan yang mengatur mengenai *transfer pricing* faktanya *transfer pricing* sering kali di salah gunakan dalam menjalankan perusahaan untuk memanipulasi jumlah pajak yang harus di bayarkan perusahaan dengan

mentransfer kekayaan perusahaan pada perusahaan yang memiliki pajak lebih rendah selain itu *transfer pricing* untuk meraih keuntungan yang besar bagi perusahaan

Dari fenomena- fenomena berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Debt Covenant*, Ukuran Perusahaan Dan *Effective Tax Rate* Terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 - 2023”**.

1.2. Rumusan Masalah

1. Apakah *Debt Covenant* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 -2023.
2. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 -2023.
3. Apakah *Effective Tax Rate* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 -2023.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan dalam perumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah *Debt Covenant* dapat berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 -2023.
2. Untuk mengetahui apakah Ukuran Perusahaan dapat berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 -2023.
3. Untuk mengetahui apakah *Effective Tax Rate* dapat berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 - 2023.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat Untuk menambah wawasan dan pengetahuan mahasiswa akuntansi mengenai *Debt Covenant*, Ukuran Perusahaan, *Effective Tax Rate* dan *Transfer Pricing*.
 - b. Bagi masyarakat untuk memberikan informasi dan meningkatkan pengetahuan akuntansi, khususnya mengenai *Debt Covenant*, Ukuran Perusahaan, *Effective Tax Rate* dan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara di Indonesia.
 - c. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menjadi referensi dan memberikan sumber informasi mengenai *transfer pricing*.
2. Manfaat Praktis
 - a. Regulator badan : Direktorat Jenderal Pajak dan Otoritas Jasa Keuangan
Diharapkan penelitian ini akan memberikan gambaran tentang bagaimana

Debt Covenant, Perusahaan, *Effective Tax Rate* dan Transfer Pricing mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan transfer pricing.

- b. Bagi Perusahaan penelitian Ini juga akan membantu perusahaan mengetahui faktor-faktor yang mendorong kebijakan manajemen dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Untuk membantu dalam pengambilan keputusan dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya prinsip-prinsip etika bisnis.